DOCUMENT RESUME

ED 122 636 FL 007 704

AUTHOR Enwall, Beverly
TITLE El Dinero [Money]: A Culture Unit for Foreign Language Classes.
INSTITUTION South Carolina State Dept. of Education, Columbia.
PUB DATE 75
NOTE 57p.; Not available in hard copy due to marginal legibility of original document. ; Portions are of marginal graphic quality

EDRS PRICE MF-$0.83 Plus Postage. HC Not Available from EDRS.
DESCRIPTORS Audiovisual Aids; Cultural Awareness; *Cultural Context; Curriculum Guides; Educational Games; Educational Resources; *Latin American Culture; *Learning Activities; Pattern Drills (Language); Publicize; *Resource Materials; Spanish; *Spanish Culture
IDENTIFIERS Dialogue (Language Instruction); *Money

ABSTRACT

This curriculum guide offers materials designed to acquaint students with aspects of Hispanic culture and language. Situations, pattern practices, visual aids, dialogues, games, literary passages, and authentic media advertisements, all closely revolving around the concept of "El Dinero" (Money), are employed to this end. Suggestions for class discussions, dialogue activities, relevant movies and plays, and interviews with resource persons who might visit are also included. It is intended that teachers select from the guide activities suitable to the interests of their classes, and adapt the materials to the appropriate language level. (DB)

****
* Documents acquired by ERIC include many informal unpublished *
* materials not available from other sources. ERIC makes every effort *
* to obtain the best copy available. Nevertheless, items of marginal *
* reproducibility are often encountered and this affects the quality *
* of the microfiche and hardcopy reproductions ERIC makes available *
* via the ERIC Document Reproduction Service (EDRS). EDRS is not *
* responsible for the quality of the original document. Reproductions *
* supplied by EDRS are the best that can be made from the original. *
****

ED122636

FL007704

EL TORERO

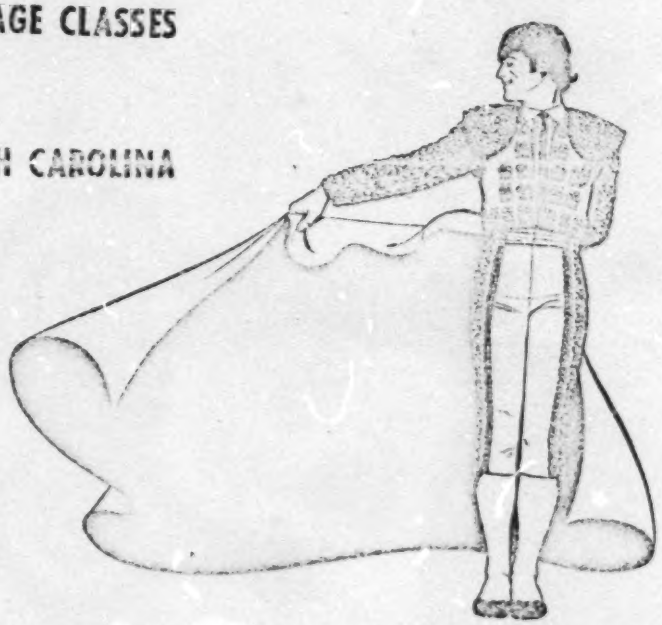
U.S. DEPARTMENT OF HEALTH, EDUCATION & WELFARE
NATIONAL INSTITUTE OF EDUCATION

THIS DOCUMENT HAS BEEN REPRODUCED EXACTLY AS RECEIVED FROM THE PERSON OR ORGANIZATION ORIGINATING IT. POINTS OF VIEW OR OPINIONS STATED DO NOT NECESSARILY REPRESENT OFFICIAL NATIONAL INSTITUTE OF EDUCATION POSITION OR POLICY

A CULTURE UNIT

FOR FOREIGN LANGUAGE CLASSES

by TEACHERS OF SOUTH CAROLINA



SOUTH CAROLINA

STATE DEPARTMENT OF EDUCATION

Cyril B. Busbee, State Superintendent

TO THE TEACHER

Choose and adapt: these are the key words for using these materials. Select the activities that seem to suit your class, and adapt them to the language level that your students can work on. Extend activities that seem especially important for your group; skip those which seem inappropriate. If the language is too simple for your class, re-word it; if a discussion is interesting to them, but too difficult to conduct in Spanish, lead it in English.

Your goals in presenting this material? To teach culture, but at the same time continue working in the language. To teach the words and structures to talk about this aspect of culture. To teach some insight into attitudes and values, not only "theirs" but also "ours", both for a better understanding of "them" and a new look at ourselves.

Fall, 1975
Columbia, South Carolina

Beverly Enwall
State Consultant
Modern Foreign Languages

Table of Contents

LOS BILLETES includes
- List of monetary units 1
- Investigación: El dinero
  Questions on monetary units 1
- Investigación: El valor
  Questions and comments about purchase power vs. exchange rate ... 2
- Cálculos Sample questions on changing US dollars to Hispanic money 2
- Facsimiles of money .....3 - 7

PATTERNS for PRACTICE includes
- Sample patterns for verb drills .... 9 -10
- Sample patterns for pronoun drills.... 10
- Sample pattern for se passive 10
- Advertisements for use in doing the above drills 11-19

TRANSPARENCY VISUALS include
- 4 pictures suitable for making transparency of each 20-23
- Question suggestions to use with each transparency..... 24

EN EL BANCO includes
- Dialogue 25
- Dialogue activity suggestions 26-28
- El crédito: A reading for more advanced students 30-31

WORD GAMES..... 32

ENTRE AMIGOS includes
- Dialogue 33
- Dialogue activity suggestions..... 34-37
- El préstamo: Information and discussion topic suggestions about attitudes in international loans (in English) 38-39

¿CUÁNTO VALE PARA TI? includes
- Visual "values test" for students
  - Beginners..... 40
  - Advanced, add also ... 41
- Instructions for use to lead class discussion regarding personal values and how they are reflected in prices in Hispanic culture and in ours ... 42-43
- EL PRECIO: Escasez real o simulada?: a reading for advanced students..... 44

HISPANIC MONETARY UNITS

Country	Name of unit	How many per US $1 (1975)
Argentina	peso	9.80*
Bolivia	peso	
Chile	escudo	
Colombia	peso	25.44*
Costa Rica	colón	
Cuba	peso	
República dominicana	peso	
Ecuador	sucre	
El Salvador	colón	
Guatemala	quetzal	
Honduras	lempira	
México	peso	12.48*
Nicaragua	córdoba	
Panamá	balboa	
Paraguay	guaraní	
Perú	sol	42.19*
Spain	peseta	56.50*
Uruguay	peso	
Venezuela	bolivar	4.26 *

* (These are designated by Information Please Almanac as "leading world currency"

Investigación : El dinero

1. What is the most common word for a monetary unit?
2. How many countries honor famous men by naming the money after them?
3. To what did the word "guaraní" refer originally?
4. Why does Peru use "sol"?
5. What is a quetzal? What special significance did it have?

Naming the currency of a new country after an important man is not unusual. Do you think it would have been a good idea to have done the same. so that we would be spending, for example "5 Washingtons" or "7.50 Jeffersons"? Do you know whose face is on the denominations of US money?

In Paraguay, the dictator Melchor Melgarejo declared the money worthless and issued a new money, calling it "melgarejos." Later he was assasinated. What do you think happened to the "melgarejos"? Can you explain the term, "Confederate money"? During the colonial period of the US, could you spend the same money in Connecticut as in South Carolina? Can you today? When did it change? If you go to Canada, can you spend US money? If you go to Mexico, can you spend US money in stores?

PUNTOS DE VISTA includes
4 simple readings of Hispanic opinions on wealth 45
Identification of opinion-givers and suggested questions for simple discussion in Spanish 46-47

MIL GANGAS (Let's Make a Deal) To be played in Spanish ... 48

¡BUEN PRECIO! (The Price is Right) To play in Spanish 49

INTERVIEW Question suggestions for the resource person who might visit during this time 50

EL PARNASO ESPAÑOL by Francisco Quevedo, 1648 ("Don Dinero") 51

MOVIES AND PLAYS Full-length films and extended readings for advanced students on the topic of money 52

Investigación : El valor

6. Where would you expect the prices to seem highest?
7. Where would you expect the prices to seem the lowest?
8. Where might you get the most money for your dollars?
9. Can you tell by rate of exchange where you would get the most value in purchases for your American money?
10. Can you guess from rates of exchange where you might find the biggest selection of goods or the highest standard of living?

Prices and money exchange rates don't tell the whole story. For example, if bread costs 3 pesetas, an American figuring the exchange rate might think it was a bargain. But if a daily wage is only 7 pesetas, then the bread for that worker is very expensive. If a Mexican apartment, with all modern conveniences, rents for 1500 pesos, it might seem very inexpensive to a tourist accustomed to US rents, but if an average secretary's income is 3000 pesos, then the rent (which should be ¼ your income, according to experts) is very high.

Wages also determine value in other ways. In countries where wages are low, personal services can be very inexpensive for someone spending dollars: a custom-tailored suit, fitted to you and made up from a length of material, is a much better buy than ready-made clothes. Doctors visits, beauty salons, maids and messengers are just some of the kinds of personal services that will seem a real bargain; it used to be said that an operation that will cost you $2500 in the US will cost 2500 peso in Mexico.

Customary products also influence prices. Avocadoes and papaya and melons may be luxury produce in most parts of the US; in many Latin American countries they are bargain fruits, while apples and peaches are only for the rich.

Look through a paper, at the ads and the want ads, and compare prices. What kinds of wages are offered for what kinds of work? Can you find the real bargains?

CÁLCULOS

¿Cuánto valen $5 (US) en la Argentina?

¿Cuánto valen $10 (US) en Venzuela?

¿Cuánto valen $20 (US) en el Perú?

¿Cuánto valen $5 en Colombia?

¿Cuánto valen 20 pesos mexicanos en el Perú?

Money facsimiles courtesy of William Clapper, Foreign Language Consultant, Roanoke County, Virginia . Reproduction of this money is legal as long as only one side is reproduced; reproduction of US currency is not legal.

BANCO DE MEXICO
B692708
B692708
UN PESO
UN PESO
SERIE KC
MEXICO, D.F.
25-1-61
25-1-61
SERIE KC

10
EL BANCO DE MEXICO S.A.
PAGARA
diez pesos
A LA VISTA AL PORTADOR
SERIE 1 J
10
10
10

CINCO CONDORES
BANCO CENTRAL
DE CHILE
50
C 3-25
743176
50
CINCUENTA PESOS
C 3-25
3176
50
50
CINCUENTA PESOS
CONVERTIBLES EN ORO CONFORME A LA LEY
CINCUENTA PESOS

BANCO NACIONAL DE CUBA
UN PESO
UN PESO
1
1
1
1
PATRIA O MUERTE
CUBA TERRITORIO LIBRE DE AMERICA
PRESIDENTE DEL BANCO
MINISTRO DE HACIENDA
I 31
563894

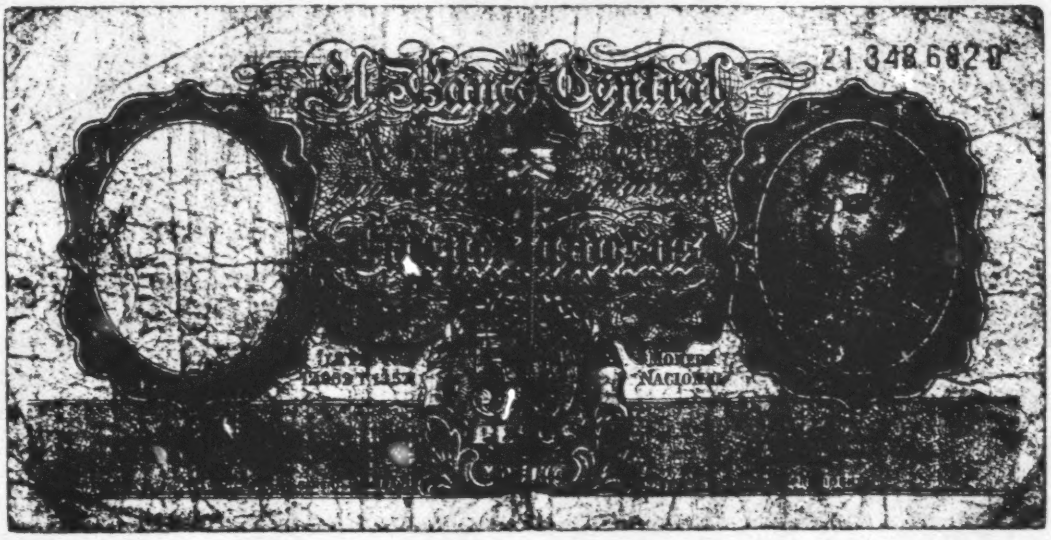
BANCO CENTRAL DE CHILE
CINCO
PESOS
MEDIO CONDOR

DIEZ CONDORES
BANCO CENTRAL
DE CHILE
100
CIEN
PESOS

BANCO CENTRAL DE CHILE
188273
188273
G 22
G 22
MEDIO ESCUDO
CINCUENTA CENTESIMOS DE ESCUDO

BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU
H70550866
CINCUENTA SOLES DE ORO
50

UN PESO ORO
1
MAYO 1º DE 1870


El Banco Central

EL BANCO DE ESPAÑA
100
I 1823467
PAGARÁ AL PORTADOR
CIEN
PESETAS
MADRID.
I 1823467
EL GOBERNADOR
EL INTERVENTOR
EL CAJERO
100
100 CIEN PESETAS

BANCO DE ESPAÑA
CINCO
PESETAS
DE CURSO LEGAL
Madrid 15 de Agosto de 1931

BANCO DE ESPAÑA
UNA
PESETA
1
1

BANCO DE ESPAÑA
UNA PESETA
K6838079

BANCO DE ESPAÑA
UNA PESETA
DE CURSO LEGAL
B5185791

BANCO HISPANO AMERICANO

COMPRA ~~VENTA~~ DE MONEDA EXTRANJERA 1

D. .....

.....

Nacionalidad .....

Pasaporte o D.N.I. .....

Lugar y fecha exp. .....

Domicilio .....

CODIGOS

BZ Billetes Compra — *DZ Divisas Compra*
BV Billetes Venta — *DV Divisas Venta*

CLAVES

Dólar USA	0	*Marco finlandés*	13
Dólar USA	1	*Chelín austriaco*	14
Dólar canadiense	2	*Escudo portugués*	15
Franco francés	3	*Yen japonés*	16
Libra esterlina	4	*Dirham*	17
Franco suizo	5	*Franco CFA*	21
Franco belga	6	*Cruceiro*	22
Marco alemán	7	*Peso mejicano*	23
Lira italiana	8	*Peso colombiano*	24
Florín holandés	9	*Peso uruguayo*	25
Corona sueca	10	*Sol peruano*	26
Corona danesa	11	*Bolívar*	27
Corona noruega	12	*Peso argentino nuevo*	28
		Dracma griego	29

Mod. 3.389 100.000 cjs. 25-1-73

Código operación	1	DZ
Fecha	807.75	ABO
Clave	1	S
Importe divisa	30	S
Cambio	56.704	RO
Contravalor pesetas ..	1701.12	AO
Comisión e I. T. E	25.50	AO
Gastos diversos		

LIQUIDO ..... 1675.62 DO

ABONADO en cta. n.º

ADEUDADO en cta. n.º

Control 30.01 S

Nº 53915

BANCO DE BILBAO

CAMBIO DE MONEDA EXTRANJERA

OPERACIONES CON BILLETES Y CHEQUES EN MONEDA EXTRANJERA

CLAVE DE OPERACION	
Billetes (compra)	1
Cheques (compra)	2
Billetes (venta)	3

Fecha .....
Clave operación ....
Clave divisa .....

Cantidad divisa .....
Cambio .....
PESETAS .....

DEDUCCIONES

Tipo comisión.....
Importe comisión....

Tipo I.G.T.E. .....
Importe I.G.T.E. .....

LIQUIDO PTAS. ➡

CLAVES DIVISA

Dólar USA	1	Corona Sueca	10
Dólar Canadá	2	Corona Danesa	11
Franco Francés	3	Corona Noruega	12
Libra esterlina	4	Marco Finlandés	13
Franco Suizo	5	Chelín Austriaco	14
Franco Belga	6	Escudo Portug.	15
Marco Alemán	7	Yen Japonés	16
Lira Italiana	8	.....	17
Florín Holandés	9	.....	18

PASAPORTE O D.N.I. .....

D. .....

DIRECCION .....

CIUDAD .....

FIRMA .....

PATTERNS for PRACTICE

One purpose of combining grammar drills with the cultural topic is that the student can focus on the content of what he is saying, rather than making the pattern manipulation the central focus of his response. The instructor should attempt to present these exercises not as grammar review, but as price-determining responses, so that the student is working at a level of validation, that is, examining the thought of the question and responding with a decision, not just a pattern.

Verbs

Present indicative

A.	¿Cuánto necesitas para X (=item)?	Necesito x (=appropriate price).
B.	¿Cuánto pagas por X?	Pago x.
C.	¿Cuánto tienes que pagar por X?	Tengo que pagar x.

Preterit

A.	¿Cuánto pagaste por X?	Pagué x.
B.	¿Cuánto te costó X?	Me costó x.

Future

A.	¿Cuánto tendrás que pagar por X?	Tendré que pagar x.
B.	¿Cuánto te costará X?	Me costará x.
*C.	X cuesta x. ¿Lo (la, etc.) comprarás?	Sí (or No, no) lo compraré.

Preterit/imperfect

¿Qué precio tenía X cuando lo compraste? Cuando yo lo compré costaba x.

(Continue pattern if desired by adding:)

¿Te parecía barato o caro? Me parecía.....

Present subjunctive

* A.	X cuesta x. ¿Te lo compro?	Sí quiero que me lo compre(s). (Or no, no quiero.....)

* This can be done very successfully if students have a budget allotment and are making decisions on the basis of making that allotment stretch.

B. ¿Crees que X vale x? Sí, creo que los vale.
(Or, No, no creo que los valga.)

This can be done very effectively if there is some reward or penalty for accurate estimates of what a price should be.

Imperfect subjunctive: (Do not use newspaper ads for this exercise)

Si tuvieras xx, {¿qué comprarías? / ¿qué harías?

[This can be turned into a discussion of values if instructor keeps record of choices. Vary amounts, giving a choice of what to do with $5, $500, and, for example $50,000. Vary by asking for comparison, ?Qué haría tu padre si tuviera....?]

Pronouns

Subject pronouns

A. Ofrezco X a sólo x. ¿Quién lo quiere? Yo, sí. [Yo, no.]

B. Ofrezco X a sólo x. ¿Quién lo quiere, Usted o ella? Yo lo quiero. [Ella lo quiere.]

This is most effective if the items offered are obviously more suitable for a male or female.

If you are using the LAPS, the question may be:

¿Quién lo quiere, Carlos o Maribel? Él. [Ella.]

Direct object pronouns

A. ¿Dónde encuentras un sofá? Lo encuentro en una mueblería.

This pattern is given added interest if done with newspapers, so that the answer can be for a real store.]

B. XXX (=una tienda determinada) vende X. Mary? Lo compro.

This exercise is most effective if the student has some reason (managing a budget, earning points, acquiring items for a set purpose) to determine decisions whether or not to buy.

Substitute Passive

Using an ad from a large department store, ask the open-ended question below and elicit as many responses from different students as possible.

¿Qué se vende en XXX? Se vende..... [Se venden .....]

T.BONE
de res
HOY A SOLO
24.50 K

CHULETA
de cerdo
HOY A SOLO
29.90 K

SIRLOIN
de res
HOY A SOLO
25.90 K

MEXICO CITY

1975

INIGUALABLE... Pantalones en diversos materiales, corte de última moda, acabados de alta costura, bolsas bermudas, clásicas o diagonales, dibujos y colores de temporada.
Tallas 28 a 46

EN CASIMIR DE LANA

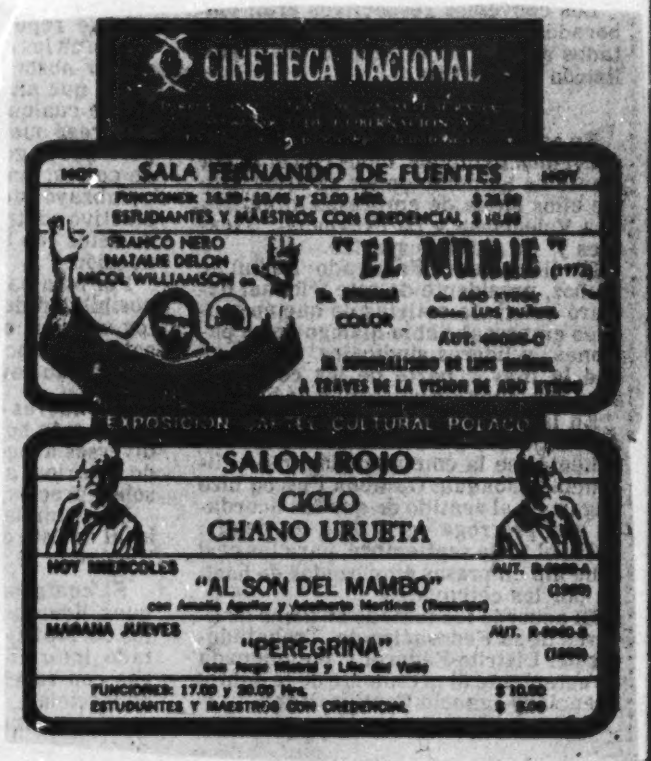
valían $375.00

ahora **$279.00**

EN POLIESTER

valían $229.00

ahora **$79.00**



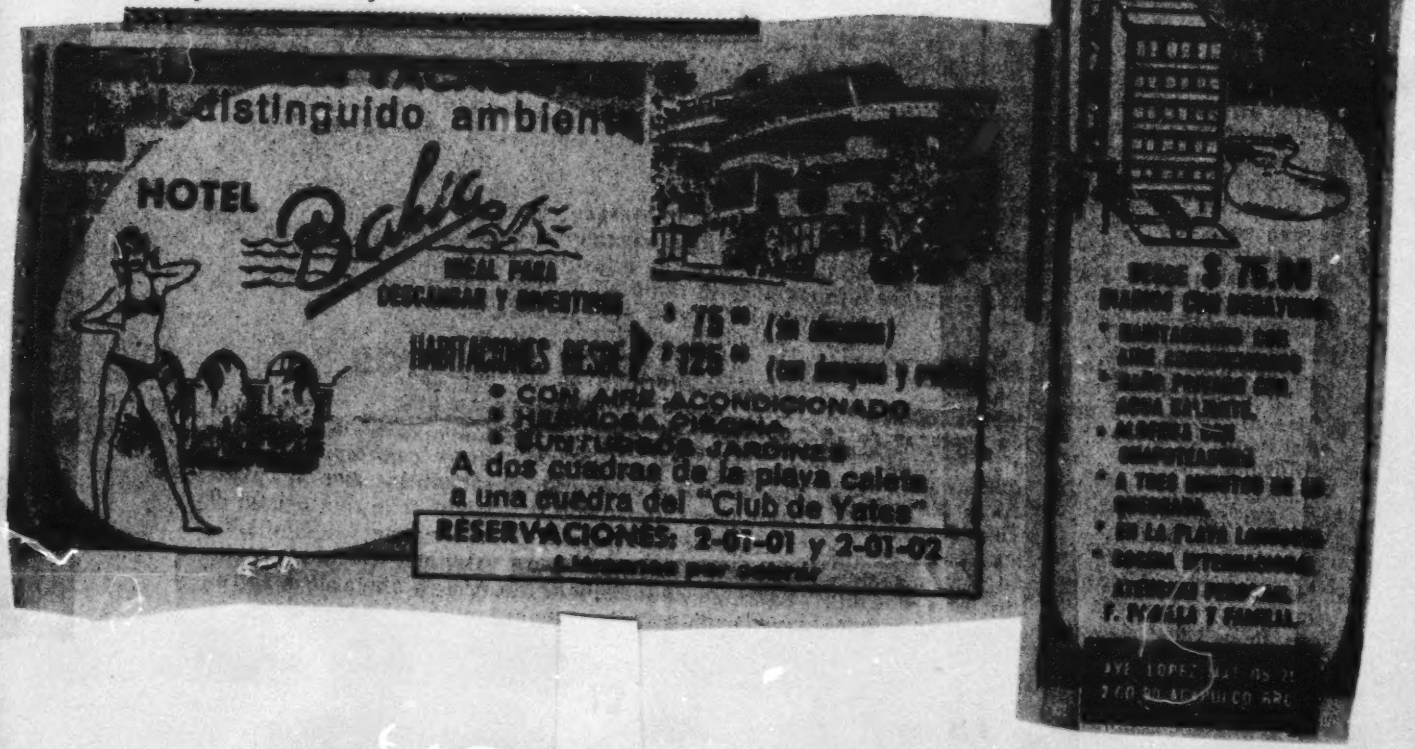
SENSACIONAL... Una extraordinaria colección de vestidos en las mejores marcas de mayor prestigio, telas y diseños de última moda en magnífico surtido de colores. Tallas 30 a 36

valían $399.00

ahora **$159.00**

MEXICO 1975: Advertised salary for girl keypuncher, one year experience, working day 9-1 and 2-6 plus Saturday mornings: 3500 pesos monthly.

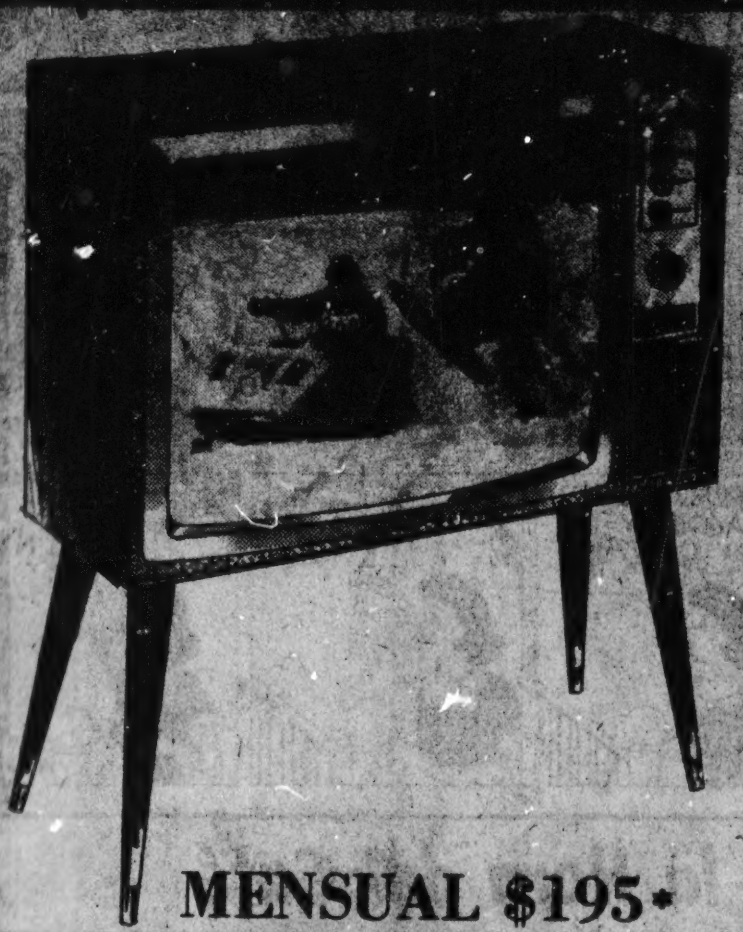
MEXICO 1975: Advertised salary for a beginning systems engineer: 12,000 pesos monthly.



MEXICO 1975 Advertised salary for chauffeur with license and references 1000 pesos monthly.

MEXICO 1975 Advertised salary for secretary "de muy buena presentacion" and not over 27: 4500 pesos monthly.

MEXICO 1975 Advertised salary for competent seamstresses $100 pesos daily.



MENSUAL $195*

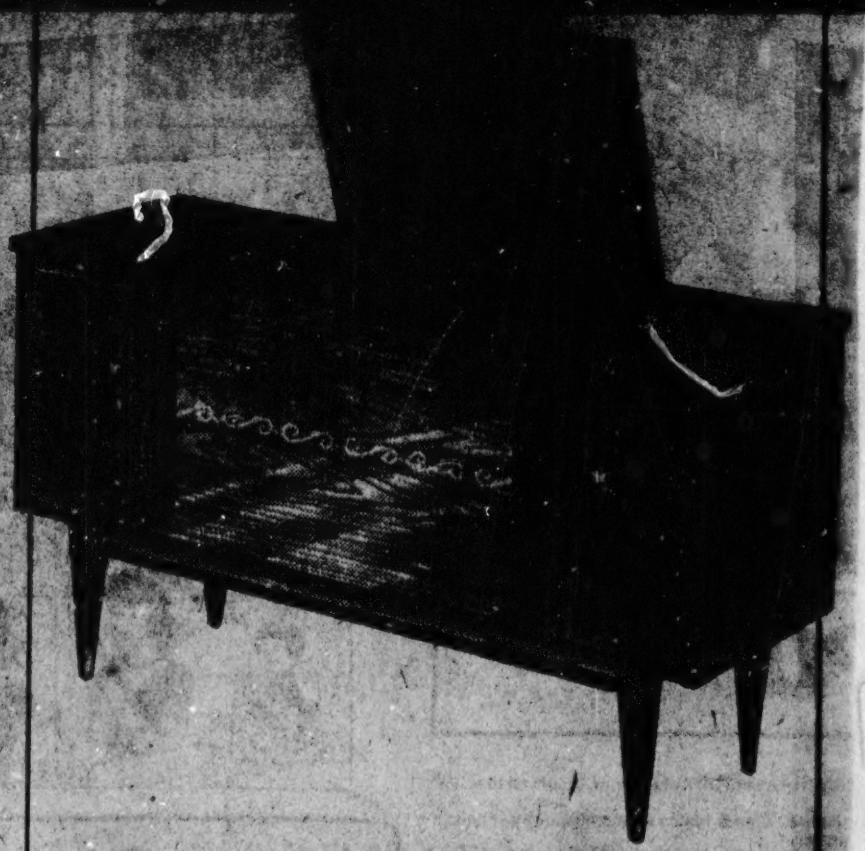
(a Partir de Febrero de 1975)

Moderna TV Modelo Consoleta, con Pantalla de 61 Centímetros (24")

PRECIO LISTA $5,099 **$3,198**

Brinda óptima recepción aún en zonas muy alejadas o difíciles. Conserva la estabilidad de la imagen aunque haya interferencias de otros aparatos eléctricos. Gabinete tropicalizado, terminado en color nogal mate.

**La Mensualidad Incluye 15 Meses de Servicio y Refacciones*



MENSUAL $200*

(a Partir de Febrero de 1975)

Estereofónica, con AM y FM, Proporciona Sonido Instantáneo

PRECIO LISTA $5,999 **$3,698**

Dotada de tocadiscos automático, que mantiene la velocidad constante, sin variaciones. Control de volumen independiente para cada canal. Gabinete con chapa de nogal, acabado poliéster brillante, resistente a manchas y quemaduras leves.

**La Mensualidad Incluye 15 Meses de Servicio y Refacciones*

A UN BUEN CONJUNTO... Sweater en acrilán 100%, marca de prestigio, una gran variedad de colores y dibujos. Modelos abiertos o cerrados. 4 a 20 años

4 a 8 años valía $ 84.50

$ 59.95

aumenta por talla.

A Pantalón en algodón y poliester, un magnífico surtido en estilos de moda y colores.

4 a 18 años valía $ 99.90

$ 69.95

B FORMIDABLE... Playera de una buena marca, acrilán 100%, cuello sport o redondo. Colores y diseños de última moda. 4 a 18 años

4 y 6 años valía $ 69.75

$ 39.95

aumenta por talla.

-or-

B Pantalón de corte acampanado, medio resorte a la cintura, Poliester 100% gran variedad de colores y dibujos. 4 a 7 años

valía $ 54.50

$ 39.95

C INCREIBLE... Pijama en franela de algodón, afelpado grueso, una variedad de colores y dibujos. Tallas 4 a 16 años

4 y 6 años valía $ 49.50

$ 39.95

aumenta por talla.

D SENSACIONAL... Traje modelo Eton, poliester 100%; Saco con forro entero, pantalón de corte moderno. Un buen surtido de colores. Tallas 2 a 8 años

valía $ 219.00

$ $189.00

E PARA LA NIÑA... Un buen surtido en vestidos de poliester, una gran variedad de modelos en colores de última moda. Tallas 4 y 6 años

valían $ 99.50

$ 64.50

F APROVECHE... Abriguito en lana 100%, un modelo clásico. Marino, rojo, oro o beige. Tallas 4 a 16 años

4 a 8 años valía $ 274.00

$ 179.00

G UNA OPORTUNIDAD... Vestido de marca muy conocida, en poliester y algodón, una bonita colección de diseños y colores. Tallas 4 a 14 años

valía $ 69.50

$ 64.50

H DE ULTIMA MODA... Panti-Blusa en telas y diseños de última moda. Una buena marca. Tallas 4 a 16 años

valía $ 69.50

$ 39.50

I PANTALONES PARA NIÑA... Un increible surtido de modelos en diversas telas, dibujos y colores de moda. Tallas 4 a 16 años

4 y 8 años valía $ 69.50

$ 34.50

Lote de Pantalones

79.90 c/u

Para niños y jóvenes. Corte acampanado. Poliéster 100%. Lavar y usar. Colores. 8 a 18.

INSURGENTES	EJERCITO	UNIVERSIDAD	SATELITE
574-18-00	557-00-55	534-40-60	572-13-00

MEXICO 1975: Advertised salary for a mecha ical engineer with good knowledge of English and 10 years experience: 15,000 pesos mexicanos (monthly).

MEXICO 1975: Advertised salary for a bilingual secretary with 1 year experience, work day 11-3: 3000/monthly

Sears

Valores Desde $119 Hasta $59

A ESCOGER

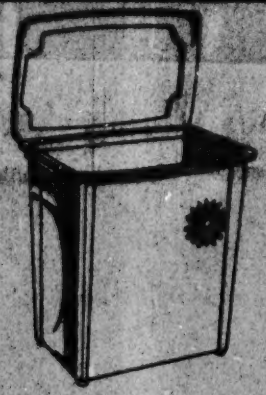
$99

SOLO 4 DIAS

(Del 18 al 21 de Septiembre)

Estarán en Vigor las Ofertas aquí Ilustradas

22



Cesto Para Ropa

PRECIO REGULAR $139

- Hecho de plástico irrompible
- Con tapa. En varios colores

Bote Para Basura

PRECIO REGULAR $129

- De plástico, con [illegible]

Banco Para Cocina

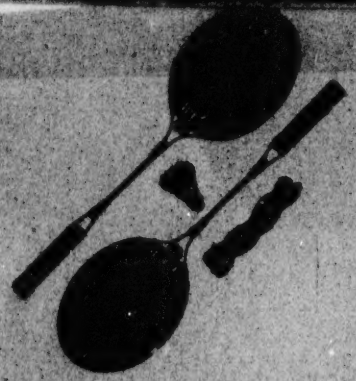
PRECIO REGULAR $129

- Asiento cuadrado, forrado [illegible] plástico. Con patas [illegible]

Asiento de Plástico

PRECIO REGULAR $129

- Con tapa. Moldeado estético
- Viene en colores de moda



Juego de Badminton

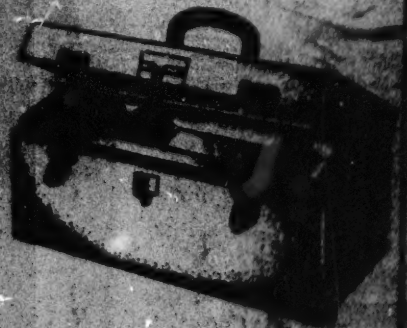
PRECIO REGULAR $149

- 2 raquetas con varilla de aluminio, red y un gallito, en bolso/estuche

Gato Para Defensas

PRECIO REGULAR $119

- Soporta 1.5 toneladas. Cuenta de [illegible]



Caja de Herra[illegible]

PRECIO REGULAR [illegible]

VENTA CASAS

PRADO COAPA

PRECIOSAS CASAS

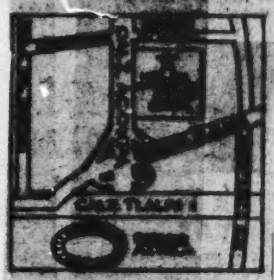
3 y 4 Recámaras

ENTREGA INMEDIATA

- Totalmente alfombradas
- Encortinadas
- 2½ baños
- Amplios jardines

$735,000

FACILIDADES



Ubicación Única

Calle Hda. Coyotepec

Esq. Prol. Bdv. del Norte

Inmobiliaria DAI, S. A.

Informes y ventas diariamente en las casas y a los teléfonos:

564-78-61, 564-78-72

RESIDENCIA MODERNA

4 recámaras, 5 baños; sobre el campo del Club de Golf Hacienda. Con acción.

Precio: $2.750,000.00.

Golf, teléfono 589-43-78

MEXICO 1975 Advertised salary for live-in maid, family of 4, Thursdays off: 900 pesos monthly.

MEXICO 1975 Advertised salary for live-in maids, Thursdays off, ironing and laundry part of duties: 700-800 pesos monthly.

PEDREGAL

Hermoso proyecto una planta redonda jardines, cuatro recámaras, cuatro y medio baños, biblioteca, hall, chimenea, alberca equipada; terreno 1,511 M2, construcción 700 M2. $2,600,000.00. FACILIDADES. Lluvia 660. Teléfono 568-96-CL.

PRADO COAPA

PORTALES

PRADO COAPA

VISITE LA EXPOSICION

564-62-67

SU CASA PROPIA

$710

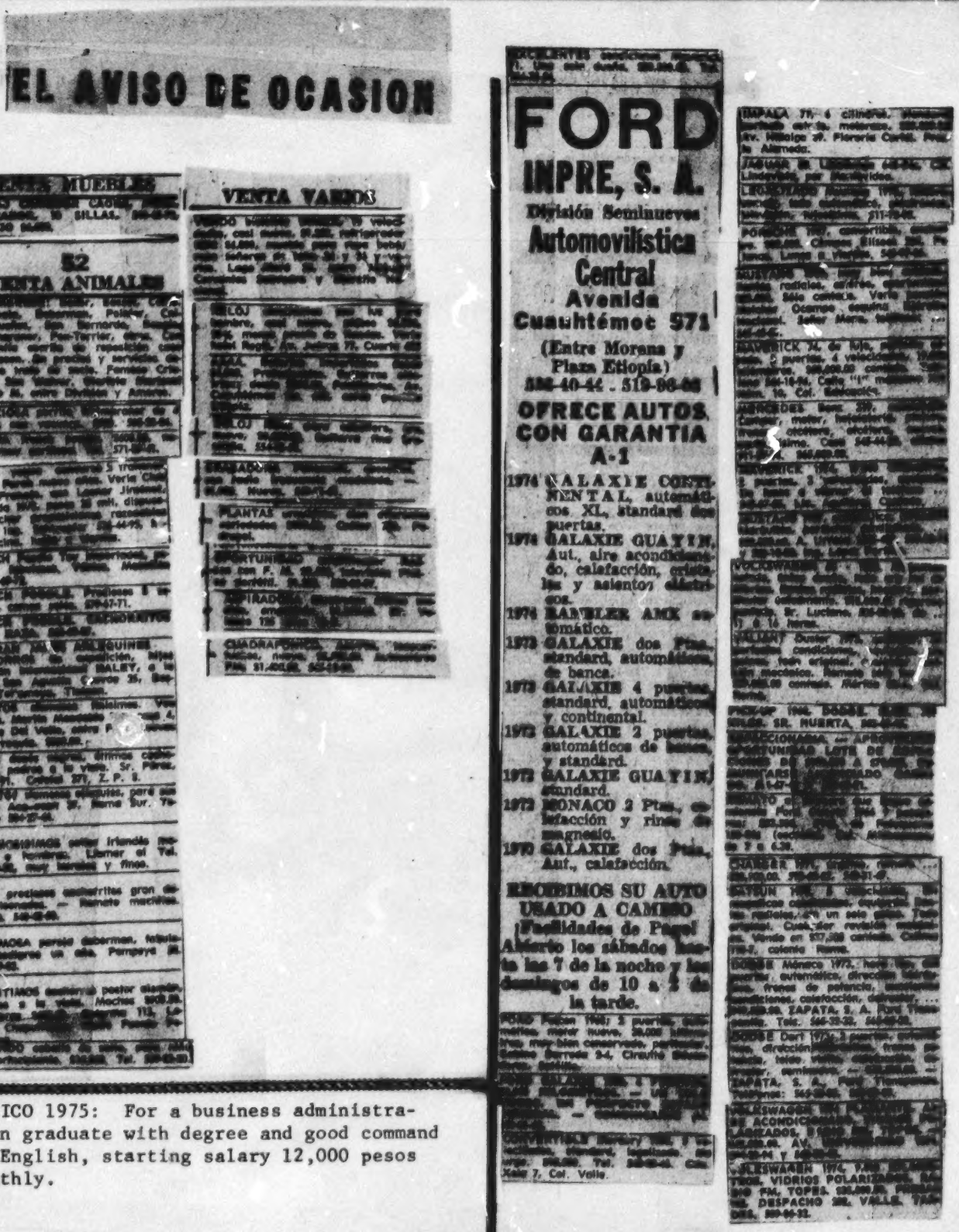
UDAD LABOR

PEDREGAL

Venta Moderna Residencia Nueva

LE QUITARA

PEDREGAL


EL AVISO DE OCASION

VENTA MUEBLES

52
VENTA ANIMALES

VENTA VARIOS

FORD
INPRE, S. A.
División Seminuevos
Automovilística Central
Avenida Cuauhtémoc 971
(Entre Morena y Plaza Etiopía)
536-40-44 . 519-90-66
OFRECE AUTOS CON GARANTIA A-1
1974 GALAXIE CONTINENTAL, automáticos XL, standard dos puertas.
1974 GALAXIE GUAYIN, Aut., aire acondicionado, calefacción, cristales y asientos eléctricos.
1974 RAMBLER AMX automático.
1973 GALAXIE dos Ptas., standard, automáticos, de banca.
1973 GALAXIE 4 puertas, standard, automáticos y continental.
1973 GALAXIE 2 puertas, automáticos de banca, y standard.
1973 GALAXIE GUAYIN, standard.
1973 MONACO 2 Ptas., calefacción y rines de magnesio.
1970 GALAXIE dos Ptas., Aut., calefacción.
RECIBIMOS SU AUTO USADO A CAMBIO
¡Facilidades de Pago!
Abierto los sábados hasta las 7 de la noche y los domingos de 10 a 2 de la tarde.

MEXICO 1975: For a business administration graduate with degree and good command of English, starting salary 12,000 pesos monthly.

MEXICO 1975 Advertised salary for experienced bookkeeper able to handle taxes, insurances, payroll, etc. for large company, 3500 pesos monthly.

2

3

4
28
TV
TV
Feliz Navidad

Questions for Visuals

to be adapted to individual class level

1. ¿Qué hace el señor, ¿vende o compra?
   ¿Qué vende, ¿jitomates o aspirinas?
   ¿Dónde está la caja, a la derecha o a la izquierda?
   ¿Está el señor contento o está triste?
   Entonces, ¿vende mucho o vende poco?
   ¿Qué tiene la mano? ¿Son billetes o monedas?
   Si los billetes son de a diez pesos, y la aspirina cuesta 13, ¿cuánto le queda?
   El señor de la mano, ¿vende o compra?

2. ¿El señor lleva mucho dinero o poco?
   ¿Lleva el dinero en una cartera o en una carretilla?
   ¿Dónde llevas tú el dinero, en una cartera, en una bolsa, o en una carretilla?
   Cuando los precios son altos, ¿necesitas mucho dinero o poco dinero?

COMENTARIO — (Sí, cuando los precios son altos, altísimos, necesitas carretilla para el dinero. Es la inflación.)

   Son bolsas también. ¿Qué tienen las bolsas? ¿Éstos son billetes o son monedas?
   Si estamos en (nombre de país,) ¿cómo se llaman los billetes?

*Demonstrate by showing billfold, purse.

3. ¿Qué tiene el árbol?
   ¿Está contento el señor?
   ¿Por qué está contento?
   ¿Hay árboles de dinero?
   ¿Están contentos los señores que tienen mucho dinero?
   Si tienes árbol de dinero, estás contento? ¿Qué hacen los vecinos?
   (If students are more advanced: Si hubiera árboles de dinero, ¿tendrías uno en tu jardín? ¿Qué harían otros al ver tu árbol?)
   ¿Están contentos los hombres cuando ven un árbol de dinero en otro jardín?
   ¿Qué clase de flor está en la maceta?
   ¿Prefieres flores de perfume o flores de dinero?

A good follow-up to this visual is the filmstrip, if available, or the movie that can be requested from the State A-V on King Midas, entitled STORY OF KING MIDAS #3060; the movie lasts 11 minutes, is done with puppets, and lends itself well to having sound turned off while teacher narrates in simple Spanish.

4. ¿Gastas mucho dinero o poco dinero para la Navidad?
   ¿En quién gastas más?
   ¿Prefieres recibir regalos o dinero?
   ¿Para ti, es un disco un regalo grande, pequeño, o regular? (Vary underlined)
   ¿Está bien gastar mucho dinero en regalos de Navidad?
   ¿Para quién es más importante la Navidad, para ti o para el señor de la tienda?
   ¿Son importantes para ti los regalos?
   ¿Si tu novia (novio) te regala un pañuelo (una flor), te sientes triste?
   ¿Si tu tío muy rico te regala para Navidad una fotografía de él, te pones triste?
   ¿Con qué dinero compras regalos, con dinero que ganaste o con dinero de tu padre?
   Si no tienes dinero para regalos de Navidad, ¿es mejor no comprar o comprar a crédito? ¿Y para un padre de familia?

EN EL BANCO

Personajes: Don Tomasito, cajero; un caballero de 68 años
Isabelita, joven bonita de poca capacidad para la concentración mental

Buenos días, Don Tomasito.

Muy buenos a Vd., Señorita Isabelita. ¿Le ayudo en algo?

Sí, por favor. Quiero depositar un poco de dinero. 50 pesos.

¿A la cuenta de Vd.?

Claro.

Muy bien, cincuenta pesos a la cuenta de la señorita Isabelita. (Empieza a escribir.)

Un momentito, por favor, que son 17 pesos a la cuenta mía.

¿No que son 50?

Sí, pero 23 son para la cuenta de doña Pepa.

Ah, muy bien. (Rompe el papel y empieza otro.) Oiga, ¿no está Vd. equivocada? 17 más 23 son 40.

No, está bien. Me quedan diez. Los otros 10 pesos son para la cuenta del nieto de don Hermenegildo.

Pero el nieto no tiene cuenta, porque don Hermenegildo no tiene nieto.

Ahora sí. Tiene nieto nuevo, y los diez pesos son para abrir una cuenta nueva para el nieto nuevo.

(Suspira, rompe el segundo papel, y empieza otro todavía.) Muy bien, Señorita Isabelita. ¿Cuenta de cheques o cuenta de ahorros?

---

el cajero = el empleado del banco que recibe y paga dinero
la cuenta = el récord del dinero que uno tiene en un banco
estar equivocado (-a) = estar en error
me quedan diez = todavía tengo diez
suspirar = permitir escapar el aire del cuerpo para indicar tristeza, melancolía, etc.

Dialogue Activities

Repetition: Introduce dialogue orally and let students learn to say it with you.
Follow-up by student presentation or by giving a line for student response.

OR Introduce dialogue as a reading.

Manipulation: and Repetition level questions

¿Qué quiere la Señorita Isabelita?
¿Cuánto dinero tiene para depositar?
¿Cuánto deposita a la cuenta suya?
¿Cuánto deposita a la cuenta de doña Pepa?
¿Qué hace don Tomasito con el papel en que escribe?
¿Cuánto son 17 más 23?
¿Está equivocada la señorita Isabelita?
¿Cuántos pesos le quedan después de depositar los 40?
¿Para qué cuenta son los diez pesos que quedan?
¿Por qué no tiene cuenta el nieto de don Hermenegildo?
¿Cuántos papeles en total rompe don Tomasito?
¿Por qué suspira don Tomasito?

Manipulation exercises:

MODEL: ¿Le ayudo en algo?

May I help you with something?
May we help you with something?
Will you help me with something?*
Does he help you with something?*
(=Is he of some help to you)?
They are of some help to us.

*Do not use any new words; just manipulate the basic pattern.

MODEL: Diez pesos a la cuenta mía.

Ten pesos to my account.
Ten pesos to your (fam.) account.
Ten pesos to your (fam.) account.
Ten pesos to his account.
Ten pesos to his account. *
Ten pesos to our account. *
Ten pesos to their account. *
Ten pesos to Jose's account.

*What word changes position?

MODEL: ¿No que son 50?

Shouldn't that be 50?
(=Don't you mean 50?)
Shouldn't that be 15?
Shouldn't that be 20?
Shouldn't that cost 10?*
Shouldn't that leave 17? *

*Change verb!

MODEL: ¿No está usted equivocado?

Substitute:
yo
tú (Juan)
nosotros
ellas
él
ellos
tú (Rita)
usted

MODEL: Son para abrir una cuenta nueva.

They are for opening a new account.
They are for buying a gift.
They are for writing checks.
They are for extracting teeth.
They are for washing dishes.
They are for selling fruit.

Validation level (Select questions of suitable difficulty)

¿A ti te interesa trabajar como cajero del banco?
¿Ganan mucho los cajeros?
¿Es fácil o difícil que un cajero se quede con una parte del dinero?
Si el cajero se equivoca, y le falta dinero, ¿quién lo restituye?
¿Qué tienes tú, cuenta de ahorros o cuenta de cheques?
Al fin de mes, ¿están de acuerdo el banco y usted?
¿En qué día del mes deposita usted dinero?
¿Es lo mismo abrir una cuenta de ahorros que guardar el dinero en casa? ¿Qué es mejor? ¿Por qué?
La abuela de Carlos guarda el dinero en el colchón, como mucho viejos de su época. ¿Por qué? ¿Es posible perder el dinero que se guarda en un banco?
En los días del Antiguo Oeste, cuando se robaba dinero al banco, ¿lo perdían los clientes, o se restituía?
¿Quiénes se equivocan más llevando la cuenta de cheques, los hombres o las mujeres?
Si tienes 50 pesos y gastas 35, ¿cuántos te quedan? (Vary as desired.)
Si recibes 8 regalos y abres 5, ¿cuántos te quedan por abrir?
Si tienes dos novias, y una se enoja contigo, ¿cuántas te quedan?
Si sacas una F en un examen, ¿te pones triste o rompes el papel?
¿Quiénes suspiran mas, los hombres o las mujeres?
Muchas personas suspiran por la tristeza. ¿También suspiran por el coraje? ¿Por la fatiga? ¿Por la felicidad?
Si ves a una muchacha muy guapa, ¿suspiras, o hablas con ella?
Y las muchachas guapas, ¿suspiran muchas por ti? (Vary with masculine.)
Si tu novia te escribe una carta de "Adiós, ya no te quiero," ¿suspiras, rompes la carta, o buscas a una novia nueva?
Cuando recibes tus cheques cancelados y tu cuenta está bien, ¿debes guardar los cheques o puedes romperlos?

Spontaneity level

Set up a bank-type situation, appoint one or two students as tellers (or let several rotate); give the remaining students cards with instructions, e.g., "Deposite 50 pesos," "Pague la cuenta de la luz con un cheque de caja," "Saque dinero para comprar un regalo de Navidad," and let them perform their transactions accordingly. A variation is to let the cashiers also have cards, face down, which they turn up as each "customer" arrives, e.g., "Este señor te cae mal;" "Esta mujer es muy rica," "Este señor es ladrón conocido, y tiene pistola" "Esta señora tiene tres cheques malos." Cards can be teacher-originated, or student-made.

Original dialogue suggestions:

The weekly allowance
The unbalanced checkbook
Budgeting a vacation
Desfalco en el banco?
Interviewing a bank teller applicant
Interviewing a loan seeker
Attracting a millionaire's account
Counterfeit money!
Manos arriba!

READING SELECTION FOR ADVANCED STUDENTS

(To be used as reading and discussion basis, with the possibility of extending into a debate or written paper on a related topic)

Everywhere in Spain new signs are appearing: Compre ahora, pague más tarde. Buying on credit on a mass basis--trips to Rio de Janeiro, household conveniences, courses of instruction--is relatively new. For your more advanced students, the following article describes and supports new avenues of credit to stimulate the Spanish economy.

La CAJA DE AHORROS DEL SURESTE DE ESPAÑA

(ALICANTE - MURCIA)

Se suma al propósito de la revista NUESTRO TIEMPO, que en la presente edición presenta muy meritorios trabajos sobre el importante tema del ahorro como base del desarrollo de nuestra nación.

CAJA DE AHORROS DEL SURESTE DE ESPAÑA

OFICINAS CENTRALES:
San Fernando, 40
Teléfonos 22 61 41 / 46
ALICANTE

CAJA DE SEGUROS REUNIDOS, S. A.

«CASER»

Capital Social: 30.000.000 pesetas

Oficina central: MADRID - Barquillo, 17, 1.º

Dirección Regional de Aragón y Rioja: ZARAGOZA - Plaza de Aragón, 12, pral.

RAMOS EN QUE OPERA

- VIDA
- RENTAS VITALICIAS
- AUTOMOVILES Y VEHICULOS
- RESPONSABILIDAD CIVIL
- CASCOS DE BUQUES
- TRANSPORTES TERRESTRES, MARITIMOS Y AEREOS
- CREDITO
- ACCIDENTES DE TRABAJO
- ACCIDENTES INDIVIDUALES Y ACUMULATIVOS
- INCENDIOS
- COSECHAS
- ROBO
- PEDRISCO
- GANADOS
- CRISTALES
- REASEGUROS

Delegaciones en todas las capitales de Provincia y poblaciones importantes de España

FAMILIA QUE AHORRA, FAMILIA FELIZ

CONFEDERACION ESPAÑOLA DE CAJAS DE AHORROS

CONFIE SUS OPERACIONES
EN LA REGION ANDALUZA
AL

BANCO DE ANDALUCIA

FUNDADO EN 1844

SUCURSALES

AGUILAR DE LA FRONTERA
ALCALA DE LOS GAZULES
ALCALA DEL RIO
ALCOLEA DEL RIO
ALGECIRAS
ALMERIA
BRENES
CADIZ
CORDOBA
EL EJIDO DE DALIAS
ESTEPA
FUENGIROLA
HUELVA
JEREZ DE LA FRONTERA
LA ALGABA
LA CAMPANA
LA RAMBLA
LOS PALACIOS
MARBELLA
NERVA
PUERTO DE SANTA MARIA
ROTA
SAN JOSE DE LA RINCONADA
SAN JUAN DEL PUERTO
SEVILLA
UBRIQUE
VILLANUEVA DEL RIO Y MINAS

SUCURSALES URBANAS

EN SEVILLA:

N.º 1-San Jacinto, 78
" 2-Avda. Queipo de Llano, 48
" 3-Plaza San Agustín, 16
" 4-Francisco de Rioja, 9 y 11
" 5-Los Remedios-Pza. de Cuba, 7 y 8
" 6-Avenida Ramón y Cajal

EN JEREZ:

N.º 1-Canalejas, 4

EN CADIZ:

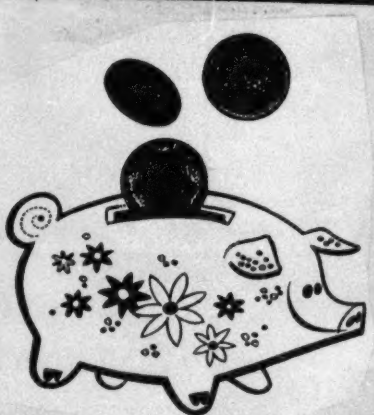
N.º 1-Avda. Ana de Viya, 20

EN HUELVA:

N.º 1-Pescadería Diqus

EN CORDOBA:

N.º 1-Realejo, 1



El crédito

De "Ahorro y crédito en pleno desarrollo" por Juan Manuel Elorduy
(Nuestro tiempo, Octubre, 1974)

La postguerra española hizo anormal el uso del crédito. En una economía tan incipiente como la española, la función social del crédito es poco conocida. El ahorro se dirige a las cajas y a la banca privada y no se dirige hacia la inversión industrial por falta de confianza. En materia de crédito o préstamos todo está relacionado con la confianza que tiene una persona o una institución hacia el solicitante.

Toda entidad de crédito (conste que hasta el comerciante más modesto lo realiza al decir "lo anoto en su cuenta") utiliza la confianza como soporte. La consecuencia de confiar unos en otros hace que se puedan realizar muchas operaciones a crédito sin intercambiar un símbolo material. En el País Vasco y otros de España se sigue usando el darse la mano al cerrar una operación a crédito. El respaldo oro y otros metales preciosos aún no podrá ser totalmente destruído, pero el valor de la confianza de los países y de las instituciones se irá basando más en otros conceptos de la confianza moral que en la confianza material. La historia nos viene demostrando que "el pacto entre caballeros" logra menores descubiertos* que las operaciones de crédito, donde todo se basa en "pólizas desconconfiadas".

La escuela de crédito norteamericana se apoya en la concentración de las actividades comerciales e industriales en la misma persona que acepta el crédito. Las empresas familiares, no obstante, se desarrollan con gran vitalidad debido a que como nadie los norteamericanos basan su crédito en la historia, capacidad de gestión y preparación moral del peticionario del crédito.

El norteamericano, gracias a una rica malla de instituciones crediticias se prepara profesionalmente con crédito, establece su primera industria o realiza su actividad profesional con crédito, y hasta monta su hogar apoyado en el honor. No se da el dinero al que lo tiene, sino a quien por honor se sabe que lo devolverá porque lo sabrá ganar.

En los paises subdesarrollados o los estatificados, el potencial de sus hombres nada tiene que ver con el crédito. En estos paises, el clima de desconfianza es diferente y la posibilidad de crédito nada tiene que ver con la honorabilidad en los negocios, sino con la posición y las influencias. De estas escuelas, la inglesa es la más tradicional, ya que sólo da dinero al que lo tiene.

Para los hombres menos afortunados hay los montes de piedad. Son instituciones que utilizan depósitos previos al préstamo y no están financiadas por depósitos. Sus descubiertos se cubren por donaciones o limosnas. Se apoyan en la necesidad de evitar la usura y con la idea de reducir el costo del dinero dado al que no tiene dinero. No pedían interés, y tampoco exigían con rigor la devolución del capital. La picaresca del público en el uso de estas instituciones es notoria.

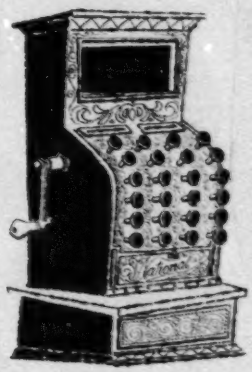
Ultimamente para ayudar al ciudadano menos dotado existen los préstamos de caracter social con tratamiento favorecedor, pero confundidamente se está extendiendo esta fórmula a quienes no lo merecen. Siempre existirá la misma picaresca que se aprovechó de los montes de piedad.

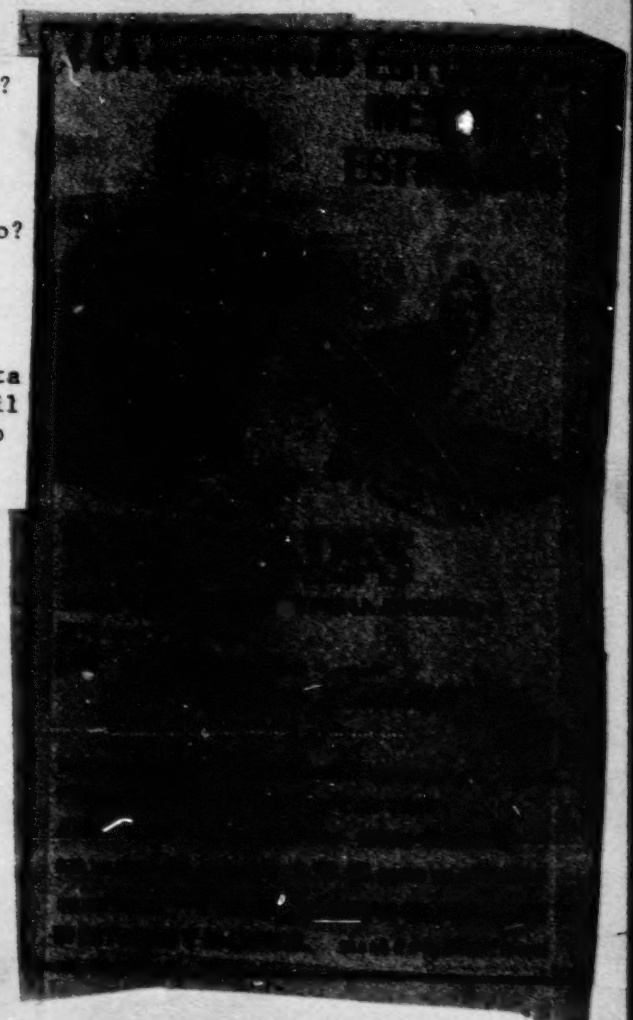
*descubiertos--déficits

En España se están implantando buenas líneas de crédito; la más regulada es de fórmulas de préstamos-vivienda, de maracado carácter social. Otra fuente de progreso económico y social es el dar dinero a crédito a quienes tienen capacidad de emprender empresas industriales, o sea, crédito al desarrollo industrial. También existen créditos a la exportación, crédito al desarrollo agrícola, crédito a la construcción, crédito al desarrollo naval (para buques mercantes), crédito al desarrollo deportivo (para construir, transformar o ampliar instalaciones deportivas), créditos hipotecarios (como consecuencia del turismo y la pretensión de atraerlo).

Pero, también debe haber crédito al honor. Si los países consiguen un desarrollo económico y social suficiente, se debe principalmente a los hombres capaces de realizarlo. La mejor forma de lograrlo es hacer posible que lleguen a ello los mejores cerebros. El crédito debe acudir a estos hombres, y si cada día se extienden más, no sólo a las becas por igualdad de oportunidades (PIO) y becas-salario, sino que además se amplian los llamados créditos al honor (gastos por los años de estudios a devolverlos 5 ó 10 años posteriores a su graduación) pensamos que está España iniciando su profundo desarrollo social. La Universidad de Navarra está realizando en este campo una interesante labor al implantarlo especialmente para jóvenes graduados que superan las pruebas de admisión de sus programas de formación de postgraduados.

1. ¿Con qué está relacionado todo préstamo a crédito?
2. Los padres de usted, ¿compran siempre a crédito? Y, ¿usted?
3. ¿Cómo se demuestra la confianza en los negocios vascos?
4. ¿A cuántos amigos suyos les prestaría usted dinero? ¿Cuál es el criterio que emplea usted para hacer un préstamo personal?
5. ¿Qué criterio emplea "la escuela tradicional"? "La escuela norteamericana"? Hoy en día, aún rige este criterio? En los EEUU, ¿quién les presta dinero a los estudiantes? ¿Para quién es más fácil un préstamo estudiantil, para el hijo del pobre o para el hijo del rico? ¿Influye el número de hermanos? ¿Es justo este sistema o no? ¿Por qué?





WORD GAMES

¿Puede Usted encontrar las 25 palabras escondidas? Todas tienen que ver con . . .

EL DINERO

I	R	E	B	E	D	E	P	O	S	I	T	O
L	C	U	O	T	A	C	R	E	D	I	T	O
P	R	O	P	I	N	A	O	D	L	E	U	S
K	A	A	O	V	C	O	B	R	A	M	R	A
G	G	L	R	U	A	P	O	A	E	C	V	C
A	A	C	E	E	J	R	L	T	Q	N	H	A
N	S	N	N	L	E	E	S	S	Z	E	T	E
A	T	O	I	T	R	C	A	E	Q	D	L	A
A	A	T	D	A	O	I	Q	U	I	A	M	W
B	R	A	L	O	D	O	E	C	V	K	R	T

vuelta
crédito
sueldo
dólar
nota
saca
precio
paga
deber
depósito
cuota
propina
cuenta
peso
vale
cuesta
abono
cobra
gasta
gana

dinero
moneda
bolsa
cheque
roba

LA BUENA SUERTE TE DESEA--
(Encuentre la clave para saber)

. QHSBK HRMP F NGQGAHQ!

EL CAMBIO DE MONEDA --Cambie sólo una letra cada vez

P E S O S

_ _ _ _ _ En barba y bigote

_ _ _ _ _ Preparas la naranja para comer

_ _ _ _ _ Cortar el pelo

_ _ _ _ _ El oso blanco

D Ó L A R

ENTRE AMIGOS

Oye, Ramón.* Necesito que me prestes dinero.

¿Cómo? ¿Quieres que te preste dinero? ¡Otra vez más?

Sí, hombre. Necesito que me des 15 pesos. ¿Qué te parece?

¡Mal! Me parece sumamente mal. No te los pienso prestar.

Anda, hombre, no seas mula. Necesito mucho que me los prestes.

Pues no, no te los presto hasta que me pagues los cien que me debes ya.

Es imposible que te los pague ahora. Pero si me prestas...

¡Que no!

Pero los necesito.

Y yo también los necesito. Así que, adiós. (Ramón se va.)

¡Ay, chihuahua! Oye, Abelardo, espera un momento. Quiero pedirte una cosa.

*Substitute the name of the person spoken to.

prestar = dar dinero a crédito
otra vez más = otra vez!!!
sumamente = totalmente, completamente
me parece mal = para mí, es una idea mala
no pienso X = no tengo ninguna intención de X

Dialogue Activities

Repetition:

Introduce dialogue orally and let students r eat after you.
Let students learn dialogue and present it in pairs, or give you the following line to whatever cues you choose.
Give a line in translation and let students find and read aloud the proper Spanish line.
Use the dialogue as a reading.

Manipulation and repeatition level questions:

¿Qué necesita el amigo?
¿Es la primera vez que pide dinero?
¿Cuántos pesos necesita el amigo?
¿Cómo le parece al otro amigo, Ramón?
¿Le parece mal o sumamente mal?
¿Se los piensa prestar?
¿El amigo los necesita mucho?
¿Hasta cuándo quiere Ramón prestarle más dinero?
¿Cuántos pesos le debe a Ramón ya?
¿Por qué no se los puede pagar ahora a Ramón?
¿Y Ramón también necesita dinero?
¿Quién es el nuevo amigo a quien dice "Espera!"
¿Qué quiere con Abelardo?

Manipulation exercises:

MODEL: No te presto dinero. Necesito que me prestes dinero.

doy
regalo
guardo
compro
cambio
robo

MODEL: Quiero que me des 15 pesos. Change to incorporate:

20
pesetas
5 pesos
prestes
Necesito
que usted
cambie

MODEL: Que no, hasta que me pagues los cien. Change to include:

sin que
a no ser que
mientras no
si no es que
aunque
si** (Verb changes its ending!!!)

MODEL ¡Págamelos! Es imposible que te los pague.
¡Dámelos!
¡Guárdamelos!
¡Llévamela!
¡Quítamela!
¡Cómelo!
¡Léela!
¡Escúchame!
¡Espéranos!

MODEL Anda, hombre, no seas mula. Come on, don't be stubborn.
Come on, don't be cheap (codo).
Come on, don't be timid.
Come on, don't be dumb.
Come on, don't be mean (malo).
Come on, don't brag (presumido).
(Don't change the pattern!)
Come on, don't lie (mentiroso).

MODEL No te los pienso prestar. I have no intention of loaning them to you
I have no intention of going.
He has no intention of studying.
We have no intention of paying.
They have no intention of helping us.
They have no intention of going out.
I have no intention of giving him money.
Pedro intends to loan her 100 pesos.

MODEL ¿Cien pesos? ¿A ti? No te los presto.
¿Cien pesetas? ¿A ti?
¿Cien dólares? ¿A él?
¿Cien bolivares? ¿A ustedes?
¿Cien gallinas? ¿A ella?
¿Mis exámenes? ¿A Usted?
¿Mi casa? ¿Para tu fiesta?
¿Mi coche? ¿Para tu viaje?

Validation level

¿Qué necesitas más de tus amigos, que te escuchen o que te hablen?
...que te quieran bien o que ayuden con el español?
...que te presten el coche o que te presten discos?
...que te ayuden con el español o que te ayuden con las ciencias?
....que te presten una camisa limpia o que te presten una corbata?
...que los amigos conozcan a la gente importante o que tú te diviertas con ellos?
...que conozcan a la gente importante o que tengan dinero?
...que te presten el coche o el barco?
...que sean simpáticos o que tengan muchas novias (-os -os)?

Shakespeare dijo: Si le prestas dinero a un amigo, pierdes el dinero y al amigo tambien. ¿Es verdad?

¿Duermes hasta que te despierten o hasta que te despiertes solo?

¿Estudias hasta que te canses o hasta que sepas todo?

¿Trabajas hasta que termines o hasta que sea la hora de salir?

¿Te parece muy bien que tus amigos te pidan dinero?

¿Te parece muy bien que la novia pida el coche prestado?

¿Quieres que te pague 100 dólares o cien pesetas?

¿Prefieres que tu amigo te pida 100 pesos mexicanos o cien pesos colombianos?

Si debes dinero, ¿lo pagas lo más pronto posible o no hasta que te lo pidan?

Si un amigo te debe dinero y no te lo paga, ¿se lo pides? ¿Cuánto tiempo esperas hasta que se lo pidas?

Si tu amigo le debe dinero al banco, ¿el banco se lo pide o espera hasta que él se lo pague?

Si el gobierno te presta dinero para asistir a la universidad, ¿lo tienes que pagar cuando termines el año o cuando termines todos los años de estudio?

Si tu papá te presta dinero, ¿se lo tienes que pagar?

¿A quién prefieres pedir dinero prestado, a tus padres o a tus amigos? ¿A tus amigos o a tu novia?

¿A quién prefieres prestar dinero, a un amigo o a un hermano? ¿A la novia o a la hermana? ¿A un hombre o a una mujer?

¿A quién prefiere el banco prestar dinero, a un hombre de negocios o a un profesor? ¿A un carpintero o a un sacerdote (ministro, predicador, etc.)? ¿A una mujer soltera o a una mujer casada, si las dos trabajan? ¿A un abogado o a un médico?

(NOTE TO INSTRUCTOR: According to a study published several years ago, doctors, preachers and professors were considered least desirable as loan risks by banks and finance companies.)

Spontaneity level

Have students write, or give orally as they are asked, a statement that begins either Me parece muy bien que....

OR Me parece sumamente mal que...

Rather than let this be about anything, specify each time the area to which the statement must relate:

En cuanto a tu familia...

En cuanto a la escuela...

En cuanto a la crisis de la energía...

En cuanto al amor... etc.

Have students finish the following sentence:
Nunca estaré contento (-a) hasta que.....

Let several or all students respond, so that they can see what others answer for the same situation. Other situations can be introduced singly, e.g., No me casaré hasta que....
El mundo no estará bien hasta que...
El presidente no será popular hasta que...
etc.

El préstamo. As a variation to original dialogues, set up some members of the class as the bank board and others can be the petitioners. One by one, petitioners come with a hard luck story as to why they need some set amount (e.g., 5000 pesos) in a personal loan. After the petitioners have made their pitch, the board will vote on who will receive the money.

Wheeling and dealing. The students will bring to class small objects suitable for barter. The game may be set up so that all students are traders, or so that certain students at a time are traders. Traders are then given a list of common items (pencil, paper clip, etc.) made up by the instructor. The traders then go out among the other students in an effort to trade for what they need (NO money may be used!) with the following dialogue:

¿Tienes un X (X=item needed from list)?
Sí, pero no te lo presto.
No quiero que me lo prestes. Te cambio Y por X (Y=some trade object--a button, a marble, a frog, a paper plane, etc.)

The first trader to acquire all his items wins. The game is the most fun if the trading objects are kept in a paper bag so that they are a surprise as they are offered.
OR let students with their bag of goods to barter use the same pattern above, but simply try to get as much for their trade as possible; the class will vote as to who made the best trades or got the most within the time allotted.

Wheeling and dealing Variation 2. Instead of trading, students will simply ask for the loan of an item, the items being given to them on a list. However, the items will be either less frequently practiced vocabulary words or brand new words. No gestures or pointing out objects is allowed; if the person asked for the loan does not know the word, the trader must try to describe it to him so that they communicate.
To facilitate the loans, pictures of unusual objects (e.g., tigers, elephants) may be handed out to the students who are not trading; in this way, those trading will have to ask around to find out who has the object in the first place.

El préstamo

How do other people see US loans? For study, discussion, or research activities on current events. For comparison: do we feel the same way about loans we make? How do we feel about giving and receiving loans on a personal basis?

Synopsis: "What Other Nations Hear When the Eagle Screams"

by Kenneth J. Gergen and Mary M. Gergen
Swarthmore College [from Psychology Today, June 1974]

Over several years they have made studies of the International Development Association, an affiliate of World Bank, from which the US voted to withdraw on January 23, 1974).

This institution was directed to underdeveloped countries, providing money and technology especially for small farm areas (livestock development, flood control, emergency care, irrigation projects, water supply)

There have been charges of "ingratitude", particularly against Libya, India, Algeria and Chile.

Withdrawal actions assumed: the growing hostility on part of recipients
pilfering by officials
lethargy regarding implementation of programs

The authors examine the above assumptions as psychologists by questioning not institutions but individuals.

p. 54. "We believe, moreover, that our own research, some of which is presented here, supports the notion that there are significant pancultural similarities in the quality of human experience."

3 major variables: 1) Donor

(Possible areas of inquiry:
Attitudes towards loan sharks
"Godfather"--whom do you want to do you a favor?
Do Americans see foreign aid as charity or as self-service?)

His intentions in giving aid: if self-serving, look upon as "poisoned gift" and creates hostility. If unselfish, then positively received. Sophisticated recipients see American aid as usually a self-serving gift to gain military bases, business advantages, markets. In contrast to the view of US population.

If donor aggressive, ignorant or manipulatory, gift resented.*

Almost any negative donor characteristic "demeans" the gift. E.G., warlike, bigoted, irreligious, poor family customs

2. Kind of aid

(Possible area of inquiry:
Experiences, safeguards, and insults when applying for a loan or for credit
Charge-card advertising--"just to help you out"
Attitudes and complaints about welfare hand-outs by recipients)

It must be useful, not surplus food that recipient does not normally eat, and not a sop (e.g., powdered milk shipment) to substitute for useful need (milk processing plant).

Controls cannot be overwhelming or result in endless redtape. Nor self-serving, such as "required purchase of American products in exchange."

Cannot be without control, which implies distrust of and low opinion of character of recipient.

No obligation implies inferiority. Excessive obligation implies exploitation

"Gifts without strings attached come eithe from fools or thieves." [exception: disas relie

3. Recipients:

(Possible area of inquiry:
Again, implications in welfare
"Neither a lender nor a borrower be"--implications for friendship
Loans from parents to newlyweds)

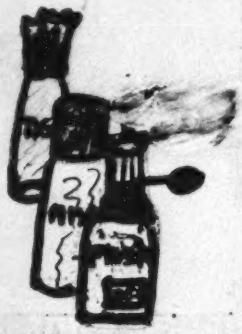
Their own psychology state also influences Greater need does not mean better relation Self-esteem more important factor, and thi is implicitly threatened by aid.

Feeling of whether deserving of help, and attitudes regarding poverty and materialism

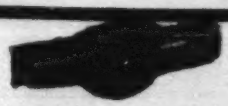
Across cultures--Western, individually-oriented, Oriental, socialist--aid falls or stands on the self-esteem variable, say the authors. They conclude that the US has largely ignored this variable, especially in lack of knowledge of what constitutes self-esteem in a given culture and ignorance of the foreigners' "human quality."

¿ Cuánto vale para ti ?

(En cada caso, es de un estilo que te gusta)

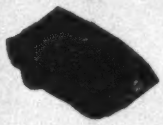


$2.50 $5 $7.50 $15 $25



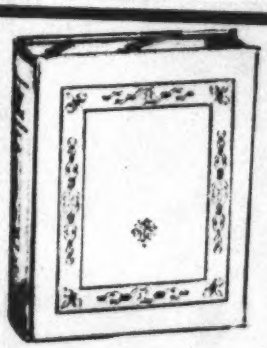
$10 $50 $100 $250 $500

$12 $25 $40 $75 $150



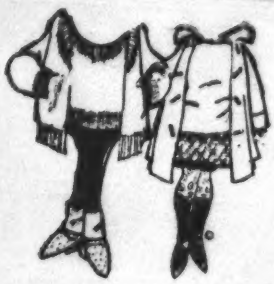
$3500 $5500 $8000 $12,000 $25,000

$25 $50 $125 $250 $500



75¢ $2.50 $5 $10 $40

$50 $75 $100 $150 $350



$25 $40 $65 $100 $200

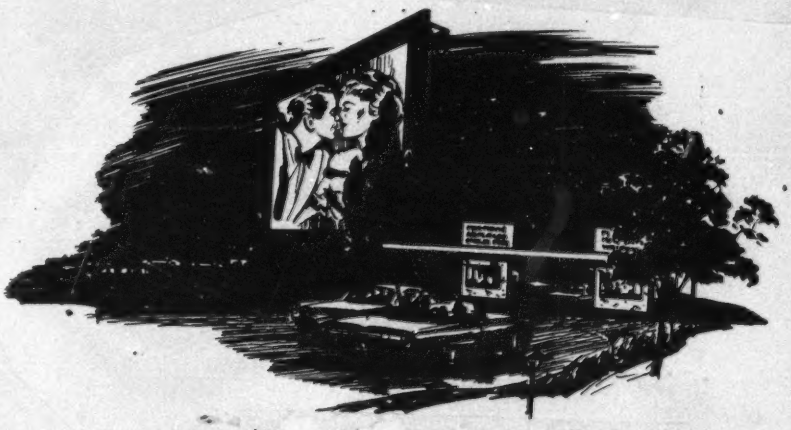
$25 $40 $65 $100 $200

$6.95 $16.95 $26.95 $36.95 $60

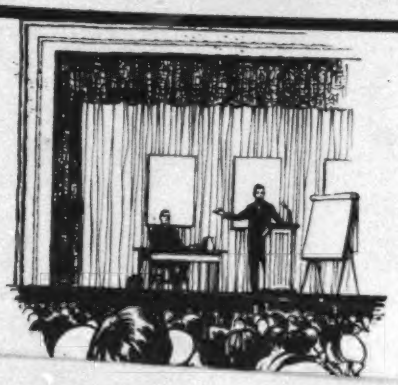
$2 $5 $12 $25 $50

$2 $3 $5 $8 $15

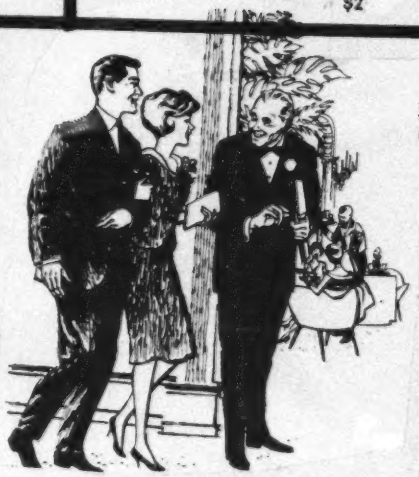
50¢ $1 $1.50 $2.50 $4



$2 $4 $6 $10 $20

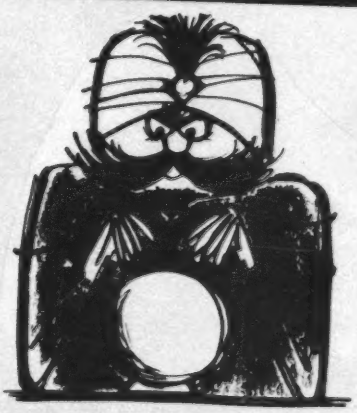


$1 $2 $3 $5 $8.50

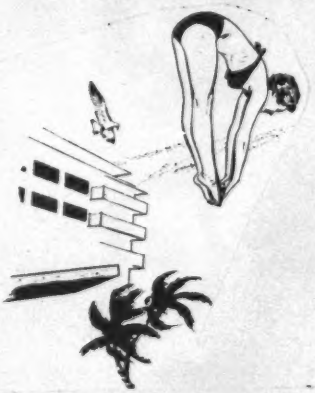


$6.95 $16.95 $26.95 $36.95 $60

$2.50 $5 $7.50 $15 $25



$2 $4 $6 $10 $20



$12 $25 $40 $75 $150

$2000 $4000 $5000 $7000 $10,000

DISCUSSION

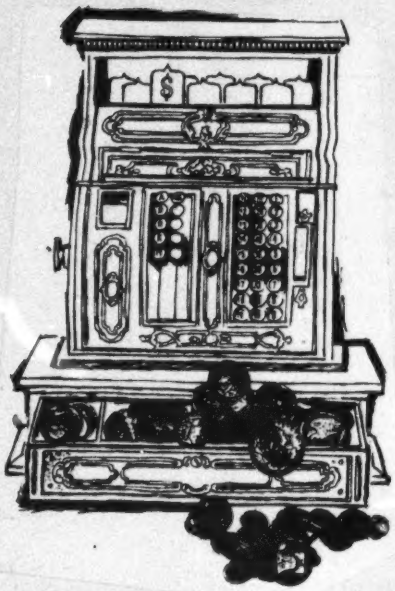
DISCUSSION ACTIVITY: WHAT VALUES DO PRICES REFLECT?

OBJECTIVE: In addition to language practice, students will have examined
1) WHY DO TWO BOTTLES OF PERFUME, BOTH THE SAME SIZE, HAVE SUCH DIFFERENT PRICES?
2) WHY OR HOW DOES THE INDIVIDUAL DETERMINE THE WORTH OF AN OBJECT TO HIM?
3) THE ROLE OF STATUS SYMBOLS IN ESTABLISHING PRICES

STRATEGY: Student is allowed to make individual decisions about pricing various objects; decisions and the reasons for them are then discussed in class.

ACTIVITIES:

1) DISTRIBUTE the "¿Cuánto vale para ti?" sheet.
Thermofax a spirit master and also one transparency. If this process is not available, use opaque projector or chalkboard for display visual cues.
Do not discuss the purpose of the sheet beforehand. Explain that in each case the student has some need of the item and has found one that is satisfactory to him.



(Items on sheet: perfume/aftershave, rifle, car, dog, book, bicycle, formal attire, mod attire, shoes, watch

Add, if desired, the second sheet. Oral cues are below.

una entrada para ver tu artista favorito (or substitute specific name, e.g., John Denver, Cher, etc.)
una entrada para ver tu equipo favorito de... (indicate whatever sport that seems appropriate
una entrada al parque zoológico
una entrada para ver ....(supply title of some currently popular film)
una entrada para un debate político entre candidatos para la presidencia. (or substitute underlined portion with 2 prominent political names.)
una comida en un restaurante elegante
una comida en una cafetería
un análisis astrológico personal hecho exclusivamente para ti
una noche en un hotel frente al mar
la matriculación por un año en una universidad "Ivy League"

2) DISCUSS the answers as a group, and keep a record, either on transparency or on chalkboard. (After some students answer orally, ask for show of hands to get total group response or trend.)
Use an appropriate question/answer format for oral answers;

I ¿Cuánto das por....? Doy...
II ¿Qué es el precio más alto que das por..? No doy más que...
(darás) (daré)
III ¿Qué sería lo más que pagarías por...? No pagaría más que...
Lo más que pagaría....

Analyze values behind prices, e.g., why are people willing to spend $7000 on a car when there are cars available for much less?
NOTE: If students are able to discuss this in Spanish, it can be done as each item is answered. Otherwise, it is recommended that discussion be held until later so that there is no need to switch back and forth between languages.

3)* RELATE the discussion to attitudes and values in the Hispanic world.

Use a newspaper:
- to look at ads to see what kinds of things command a high price
- to examine the social page for evidence of status fashions
- to look for emphasis on either locally-produced items or foreign imports

Present facts for student discussion and comparison, e.g.:

Most middle-to-low middle class families do their utmost to have a maid, as a Hispanic prestige symbol.
Cars, although they cost double and more in cash value, are status symbols
A house with a garden (most especially in Spain) is a prestige symbol.
Some elegant colonias in Mexico specify that the house must be built with a swimming pool.
In traditional Hispanic circles, costume jewelry, imitation leather purses and cotton dresses are worn by maids; silk, linen and wool dresses, real leather purses, real jewelry (including the heavy gold religious medallion) are a must for a well-to-do señora.
American cigarettes are a status symbol; they cost more than the most expensive "tabaco rubio" of local manufacture.
The typical Mexican ranchero who is wealthy is not too distinguishable from his impoverished neighbor regarding clothing, housing, food. He spends his money on land and particularly on blooded livestock (e.g., a fine Arabian mare for a saddle horse) or precision firearms.
Even in a poor rancho or pueblo, most men have managed to purchase a pistol.

4) EXTEND the discussion if it seems appropriate, to see how prices reflect values. Ask students to re-assess their decisions on prices under different circumstances, e.g.,:

a) they are buying not for themselves but for a good friend or for an unpopular relative
b) they are deciding not for themselves but for an unmarried mother on welfare
c) they are theatrical agents purchasing items for one of their newest rock stars
d) they are buying these things for themselves, but are also currently running for public office

*This step may also follow #4 if desired.

El precio

VISIÓN, 15-29 de Junio de 1974: El editorial de Alberto Lleras sobre

«¿ESCASEZ REAL O SIMULADA?»

En todo el mundo, con pequeñas diferencias de estilo, está ocurriendo que los artículos de primera necesidad, o cualquiera artículo de consumo, de pronto desaparece de los mercados. Sobreviene una ansiosa investigación pública, a veces dirigida por los gobiernos. No se sabe a qué atribuir la escasez. Se dan muchas versiones. Se trata, dicen, de grandes movimientos del mercado internacional. Las ventas de trigo y de otros productos a Rusia o a China suelen ser la explicación más satisfactoria, y, desde luego, la menos comprobable. Pero, ¿por qué desaparecen los neumáticos (las llantas) en mercados en los cuales hay una tradición de estabilidad? ¿Por qué ciertas drogas no vuelven a encontrarse en los sitios habituales? Es la especulación, dice el público. Y es muy probable, casi seguro, que tenga razón en buena parte de los casos.

Porque lo que ocurre es que la defensa contra la vida cara hace que el gobierno apriete los resortes de control de precios. Y los productores, acosados por el alza de insumos indispensables, tratan de obtener un mejor precio oficial. Y en cuanto los distribuidores observan estos movimientos, acaparan un producto que va a ser mas caro. Y lo esconden. O lo esconde el propio productor. Son todos movimientos de mala fe general que el consumidor paga con cólera, porque se siente estafado. Es posible, casi seguro, que en muchos casos haya real escasez, como la que se presentó con la soya. Parece que la produjo un mal cálculo en los mercados internacionales. Lo cierto fue que la soya desapareció y luego reapareció a precios altísimos. Ahora se ha restablecido el equilibrio, pero como con la crisis del petróleo, los viejos precios ya no volverán a verse mas.

Desde luego hay escasez en el mundo de productos de primera necesidad, y entre ellos, claro está, los combustibles. No hay escasez real, sino provocada artificial y públicamente, en el caso del petróleo como un acto político que fue proclamado abierta y desafiadamente. Los Estados consumidores de petróleo en el mundo tuvieron que someterse a la extorsión, y pagar el nuevo precio que solamente un acto político o una escasez auténtica habrían podido elevar tan abruptamente.

Pero el consumidor, en esta sociedad de consumo, se siente como la víctima única y predilecta de la especulación de la industria y del comercio. Hasta hace muy poco, compraba o no compraba, y los esfuerzos para que comprara caracterizaron a la sociedad: gentes que compraban más allá de sus necesidades y de sus gustos, envueltas en una ola de persuasión mercantil que las hacían aparecer como idiotas, parecían los más útiles de este mundo.

La situación ahora es inversa. La sociedad de consumo no puede consumir muchas cosas, porque no las hay. El mercado no es suyo. Los vendedores y los acaparadores lo manejan a su gusto. Y si la gente pide control del precio y lo obtiene, los productos se escasean, se fugan hacia otra parte--no se sabe exactamente hacia dónde, a donde no haya control.

En todo caso parece que el mundo tiene un gran mercado, uno solo, para los artículos de primera necesidad: el mercado común de la escasez. Sería bueno saber si la escasez es auténtica o artificial. El consumidor, que no sabe bien qué es lo que ocurre, está rumiando cada día con mayor impaciencia sus frustraciones y siente el oprobio de pensar que se están burlando de su buena fe.

1. Este problema de artículos que desaparecen de las tiendas, ¿ocurre aquí también?
2. ¿Qué productos han desaparecido últimamente?
3. ¿A qué atribuye Alberto Lleras estas misteriosas desapariciones?
4. ¿Qué motivos tienen los productores? ¿El gobierno?
5. ¿Cree Vd. que la anunciada escasez de petróleo es auténtica, o simulada?
6. ¿Qué opina Vd. de la escasez del azúcar durante la temporada de la Navidad?
7. Los productores de palomitas anunciaron una futura escasez; ¿será grave? ¿Por qué?
8. ¿Dónde se encuentran los grandes especuladores? Representan ellos una necesidad económica o no?
9. ¿En este país a qué se atribuye la escasez de la carne? ¿El aumento de precios de la luz? ¿De la leche? ¿Será verdad?
10. Cuando se escasean los artículos de primera necesidad, ¿sufren más los países ricos o los pobres?

44.

PUNTOS DE VISTA

La tía Mercedes dice:

Unos tienen mucho dinero y otros tienen poco. Vd. me pregunta, joven, si eso está bien. Sí, está muy bien. Está muy bien porque Dios así lo quiere. El marido de mi sobrina Consuelo tiene mucho dinero. Lo tiene porque Dios quiere que lo tenga.* Otros no tienen dinero porque Dios no quiere que lo tengan.* Si Ud. dice, "Unos hombres son pobres. Está mal!" , entonces Vd. critica a Dios. ¡Sinvergüenza!

Don León dice:

Claro que tengo más dinero que otros. Dios me da más dinero, y me da más responsabilid y más trabajo. Así es la vida. Felices los hombres que no tienen las preocupaciones que tengo yo. Los hombres que tienen dinero también tienen la responsabilidad de no desperdiciar el dinero y de utilizar el dinero a beneficio de otros hombres. Es una responsabilidad muy grande.

Doña Pepa dice:

Es la mala suerte. Por eso no tenemos dinero. Yo tengo mala suerte, porque mi marido no tiene ambición. Roberto sólo quiere estar en el sofá y leer, o estar a la mesa y escribir. ¡Pobre de mi hija! No es muy guapa, y sin dinero no puede tener novio rico. No hay justicia en el mundo. Es un martirio que Dios nos da.

Octavio dice:

Dinero, ¿para que? Tengo buen trabajo y don León es buen patrón. Los hombres me respetan, y las mujeres me quieren. En la cantina, nadie se mete conmigo.** Amigos buenos, mujeres simpáticas, y la salud para poder trabajar-¿qué más quiere un hombre?

---

* tenga = tiene (under certain conditions)
desperdiciar = gastar en cosas tontas, dar dinero por cosas frívolas
el martirio = el sufrimiento cristiano
el patrón = don León, porque la hacienda es de don León, y Octavio trabaja para él.

** nadie se mete conmigo=nadie busca dificultades conmigo, nadie quiere problemas conmigo
la salud=la condición sana (no enferma) del cuerpo

Questions for Viewpoint

NOTE: The instructor may wish to explain the individuals in English to elementary classes, or to readjust the tenses in the questions for more advanced students.

1

La tía Mercedes es una vieja señora. Va diario a la misa, y nunca va al cine cuando pasan una película de Hollywood, porque Hollywood produce sólo cosas inmorales, que corrumpen a los jóvenes mexicanos.

Según la tía Mercedes, ¿por qué son ricos unos hombres y otros no? ¿Estás de acuerdo?
¿Por qué crees que existe la pobreza? Por la avaricia de otros, por la pereza, por los porblemas económicos o sociales?
Según la tía, ¿por qué no debes decir, "Está mal. Aquel hombre es pobre."? ¿Estás de acuerdo con ella?
¿Está mal criticar a Dios? ¿Criticar al presidente? ¿Criticar a los ricos?
¿Quiénes son los ricos de los EEUU? ¿Cuánto necesita un hombre para considerarse "rico"?

2

Don León, hombre del campo, tiene una hacienda y una pequeña fábrica de tequila. Es un padre tradicional, pero de buen corazón.

¿Es rico don León? ¿Está contento porque está rico? ¿Está contentísimo (=muy, muy contento) o regular?
Según don León, ¿qué acompaña el dinero? ¿Estás de acuerdo? Si sí, ¿qué clase de problemas o trabajo?
Según don León, ¿por qué tiene él más dinero que otros?
¿Por qué, según don León, es que Dios le da más dinero?
¿Qué es la responsabilidad de que habla don León? ¿Crees tú que los ricos tienen una responsabilidad especial? ¿Así piensan los ricos de los EEUU?
Si de repente te encuentras mu rico, ¿qué haces a beneficio de otros hombres?

3

Doña Pepa es la hermana de don León. Ella no es rica. Se casó con el maestro del pueblo, y tiene una hija fea.

Según doña Pepa, ¿por qué es pobre ella? ¿Es por Dios, por el gobierno, o por la suerte?
¿Es completamente por la suerte, o tiene alguien la culpa, según ella?
¿Qué le gusta a Roberto? ¿Gana mucho dinero en el sofa? ¿Ganan mucho dinero los que escriben poesías?
¿Cómo es la hija de don Roberto y doña Pepa? ¿Es verdad que una mujer fea necesita dinero para casarse bien? A Vd., ¿qué le interesa mas, una mujer guapa o una mujer rica? ¿Un marido contento o un marido rico? ¿Siempre están contentos los ricos?
¿Es verdad que no hay justicia en este mundo?

4

Octavio es al capataz en la hacienda de don León. Es alto, fuerte, y trabajador. Tiene sombrero para el sol, serape para el frío, y bigote para las mujeres. También tiene una cicatriz en la cara.

Para Octavio, ¿es un martirio no tener mucho dinero?
Para Octavio, ¿en qué consiste una vida buena?
¿Tiene Octavio problemas cuando va a la cantina?
¿Crees que Octavio desperdicia el dinero?
¿Cree don León que Octavio desperdicia el dinero?

¿CON QUIÉN ESTÁS TÚ DE ACUERDO?

For advanced students, from LA FAMILIA DE PASCUAL DUARTE, by Camilo Jose Cela

Se llevaban mal mis padres; a su poca educación se unía su escasez de virtudes y su falta de conformidad con lo que Dios les mandaba –

La verdad es que la vida en mi familia poco tenía de placentera, pero como no nos es dado escoger, sino que ya — y aún antes de nacer — estamos destinados unos a un lado y otros a otro, procuraba conformarme con lo que me había tocado, que era la única manera de no desesperar. De pequeño, que es cuando más manejable resulta la voluntad de los hombres, me mandaron una corta temporada a la escuela; decía mi padre que la lucha por la vida era muy dura y que había que irse preparando para hacerla frente con las únicas armas con las que podíamos dominarla, con las armas de la inteligencia.

.. Mi madre no quería que fuese a la escuela y siempre que tenía ocasión, y aun a veces sin tenerla, solía decirme que para no salir en la vida de pobre no valía la pena aprender nada. –

MIL GANGAS

(LET'S MAKE A DEAL)

Can become an excellent practice for demonstrative adjectives

The TV programs uses a number of "deal" formats. The instructor may wish to use them all, or limit the activity to one or two types. For the classroom, teams of contestants, each "dealing" individually for points is one good way of involving a majority of class members.

¿Cuáles tienen el mismo precio? valen lo mismo?

(Encourage use of este, ese and aquel for indications during the selection process.

If student responds incorrectly, e.g.,
T: "¿Cuál dices? Este?"
S: "Sí, éste [instead of "ése"])

insist on the correct response.

Line up 5 items ("real" or pictured)
Each item has a price card turned with its back to the contestant.
On the back is the product or item name in Spanish.
Items should be those with which student, through earlier money activities, has some familiarity.
Prices should agree with what student has learned about values of common commodities in some specific Hispanic country.

Contestant wins by guessing correctly which two of the five items has the exact same price.

¿El billete, la caja o la cortina?

Using copies of money, offer the contestant either a bill or "the box", whose contents are unknown.
When student chooses, then offer yet another deal--his choice or "la cortina," which also hides an unknown object. [The cortina can be of construction paper, with "doors" that open to reveal a picture of the object.)

Depending on final choice, the contestant "wins" the price value of that object for his team.
If you are familiar with the TV show, you know what risks there can be in choosing the curtain (e.g., hiding 10 stray cats) to the box (with a diamond ring).

¿Cuál de las tres cortinas?

Played as above, but contestant has a choice of 3 curtains. When choice is made, then the MC offers cash value for the as yet unopened curtain. Sometimes, if the value is up to 400 pesos, for example, contestant accepts without seeing what is behind curtain. Again, contestant wins cash value for his team.

¡BUEN PRECIO!

(THE PRICE IS RIGHT)

1. ¿Cuál es más barato?

This may be played in larger teams that present single contestants, or played each time by groups oe 3 contestants per decision.

Good practice for comparative adjective structures. Insist on whole phrases; do not respond to nods and grunts.

Contestant is presented with 10 items, arranged in 5 pairs. Items are indicated by picture and/or word. Next to each item, hidden from view, is the price.
Items should be those with which studen has already acquired some price knowledge through previous activities.

Contestant must decide which of each pair is the cheaper. Sample scoring is

1.	Right answer	Score: 1
2.	Right answer	Score: 10
3.	Wrong answer	----- (10)
4.	Right answer	Score: 100
5.	Wrong answer	Final score is 100

Had contestant answered all correctly, score would be 1 + 4 zeros, or 10,00

Prices are revealed as a decision is made for each pair.

2. El precio exacto

Student is shown a fairly expensive object (inexpensive objects reduce the range of possibilities). The price is written on a covered card.

For a given time length (30 seconds or 45 seconds), student may guess as many prices as he wishes, and with each gue MC will indicate "Más barato" or "Más caro" so that the student will accordingly raise or lower his estimat (Excellent number practice). Should the student guess the exact amount of the price (e.g., 827 soles), his team wins the cash value in points.

3. Un precio para cada cosa

Contestant is presented 5 items. Price cards are turned toward object (away from view) and Spanish names may be displayed on card back if desired.

Contestant is now given 5 price cards that match the hidden prices. Contestant must put all 5 prices next to the correct object. Hidden prices must no be revealed until all 5 decisions have been made; then score can be computed as in first activity above.

INTERVIEW

INTERVIEWING THE RESOURCE PERSON

Should you arrange for a visit from some Spanish-speaking guest during the time that your class is studying the topic of money, you may want to direct at least some of the questions to this area. Let students prepare, or help prepare, the questions. Some suggestions for directions to take:

What are the best values, most inflated values in your country?
How do you compare the general standard of living in your country to that of the US?
Do you consider yourself a wealthy person?
What kinds of people are or become wealthy in your country?
What special advantages if any are there to being wealthy? Disadvantages?
Are people with less money reasonably happy in your country?
Where does the tax burden fall? Is tax evasion a problem?
Do you believe that money corrupts?
Is money such as an international loan the answer to your major national problems?
(For this last area of inquiry, you may wish to prepare students with information from the attached summary of the article "What Other Nations Hear When the Eagle Screams.")

After the interviewee has left, be sure to discuss and interpret the answers, helping students understand what point of view or perspective your guest might have had, what natural biases, etc.

If no interviewee is available to you, different students may enjoy taking turns to answer these questions, or students from more advanced classes may like to try answering questions from less advanced classes. It can add to the success of this exercise if the "interviewee" assumes, either spontaneously or with prior preparation, some specific personality. If you are using the LAP's, he might be Don Luis, the banker, or some other family member; he might be a contemporary character from a reading, or an unnamed type, e.g., "bullfighter", "flamenco dancer," "tennis champion."

A comment on the power of money from 17th century Spain.

EL PARNASO ESPAÑOL

by Francisco Quevedo
written in 1648

Poderoso caballero
es don Dinero.
  Madre, yo al oro me humillo;
el es mi amante y mi amado,
pues de puro enamorado,
anda contino amarillo;
que pues, doblón o sencillo
hace todo cuanto quiero,
poderoso caballero
es don Dinero.

Naca en las Indias honrado,
donde el mundo le acompaña;
viene a morir en España,
y es en Génova enterrado.*
Y pues quien le trae al lado
es hermoso, aunque sea fiero,
poderoso caballero
es don Dinero.

*Reference to the banks and money lenders of Genoa, to whom the Spanish kings were always in debt at this time.

Son sus padres principales,
y es de nobles dos
porque en las venas de Oriente**
todas las sangres son reales;
y pues es quien hace iguales
al rico y al pordiosero,
poderoso caballero
es don Dinero.

**Reference to the veins of precious metals in America.

.....
Más valen en cualquier tierra
(mirad si es harto sagaz)
sus escudos en la paz
que rodelas en la guerra;***
pues al natural destierra
y hace propio al forastero,
poderoso caballero
es don Dinero.

*** escudos, in line above, is a pun on a unit of money used at this time, and swords, whic fits with rodelas, round shiel

¿Es verdad hoy día lo que escribió Quevedo hace más de 300 años?
¿Puede Usted dar ejemplos específicos en que ha sido, o no ha sido, verdad?

MOVIES AND PLAYS

EL DINERO: by Joaquin Calvo Sotelo, a contemporary Spanish playwright. The plot centers on Jaime, who must choose between allowing his daughter to be publicly humilliated when her husband is imprisoned for embezzlement or degrading himself by asking for the necessary money from the man who took his wife from him.

LA MURALLA By the same playwright, centers also on the conflict of a man torn between insuring his salvation by returning the estate he once stole and ruining his family by leaving them impoverished.

CONTIGO PAN Y CEBOLLA by the Mexican playwright Gorostiza: an older play, but full of humor as a romantically-minded young girl gets the opportunity to experience her claim that with true love, "pan y cebolla" is all she needs to live.

MI ADORADO JUAN by Miguel Mihura, also a contemporary Spanish playwright, is a humorous treatment of two extremes in conformity, and how they make an adjustment with the realities of work versus "living"!

HISTORIA DE UNA ESCALERA The award-winning play that brought the name of Antonio Buero Vallejo to the contemporary Spanish theater: social consequences of economic necessities.

LOS POBRECITOS by Alfonso Paso: one of his serious plays about money and social stratification, it contains farce elements as well.

MOVIES

PEDRO PARAMO: Starring John Gavin, this excellent movie is based on the Mexican novel of the same name, about the power of the hacendado who can divert even the ravages of revolution with money.

EL INOCENTE: Starring Pedro Infante, the sudden appearance of a mechanic as the son-in-law in a wealthy family; good comedy.

VIRIDIANA: A very strong movie, for mature minds, by Luis Bunuel about a girl who takes seriously the Christian axiom of sharing wealth with the poor and is eventually cruelly disabused of her idealism.